

via LOG magazin

Ausgabe 66 · März 2024

KONFETTI? JETZT ERST RECHT!

Neue
viaLog-Projekte

Neubau mit AutoStore
bei Schmettau & Fuchs

Zukunftsstrategien:
Optimierung oder
Outsourcing?

Konfetti?

Jetzt erst recht!

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wie verhält man sich in Zeiten, die vor allem durch negative Schlagzeilen bestimmt sind? Sicher, die Herausforderungen sind groß, auch und gerade in der Logistik. Fachkräftemangel, wirtschaftliche Unsicherheit und steigende Kosten sind nur einige der Schlagworte, mit denen auch unsere Kunden in höchstem Maße konfrontiert sind, wie wir in vielen Gesprächen erfahren.



Florian Potthoff

Geschäftsführender Gesellschafter

- 2012 Einstieg bei viaLog
- 2015 Partner
- 2020 Geschäftsführender Gesellschafter
- Tätigkeitsschwerpunkte: Konzeption, Detailplanung und Realisierung; IT, Distribution und Outsourcing

Doch was tun? Wir sind davon überzeugt, dass es gerade jetzt wichtig ist, nicht den Kopf in den Sand zu stecken, sondern positiv zu bleiben, den Blick nach vorne zu richten, Probleme proaktiv anzugehen und Lösungen für die Zukunft zu schaffen.

So wie unser Kunde Schmettau & Fuchs. Der Motorteile-Händler stellt sich mit einer umfangreichen Modernisierung und Optimierung seiner Logistik für die Zukunft auf. Wir als viaLog haben ihn gerne dabei unterstützt und ich freue mich als Projektleiter auch persönlich über das gelungene Ergebnis. Details zu dem Projekt erhalten Sie auf der folgenden Doppelseite.

Außerdem richten wir in dieser Ausgabe den Blick auf sinnvolle Strategien, die eigene Logistik zukunftsfähig zu gestalten. Im Fokus stehen dabei die großen Themen

Automatisierung, Prozessoptimierung und Outsourcing, und die Frage, welche Strategie für das eigene Unternehmen in Frage kommt.

Die Themen dieses Magazins sind:

- | | |
|--------------------------------------|---------|
| • Neue viaLog-Projekte | Seite 3 |
| • Lager-Neubau bei Schmettau & Fuchs | Seite 4 |
| • Optimierung oder Outsourcing? | Seite 6 |

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen den Optimismus und den Mut, die Herausforderungen in der Logistik proaktiv anzugehen. Wir unterstützen Sie gerne dabei!

Mit freundlichen Grüßen

Florian Potthoff
Geschäftsführender Gesellschafter
viaLog Logistik Beratung GmbH



Spielwaren, Werkzeug & IT-Infra- struktur

Neue viaLog-
Projekte



Mit der **ROFU Kinderland Spielwarenhandels GmbH** – einem der größten deutschen Spielwarenhändler mit mehr als 100 Filialen – verbindet viaLog eine langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Seit fast 20 Jahren begleiten die Planer von viaLog das rheinland-pfälzische Unternehmen bei der Optimierung seiner Logistik.

Zuletzt unterstützte viaLog ROFU bei

- » der Planung, Ausschreibung und Vergabe eines Fahrerlosen Transportsystems für das Zentrallager in Hoppstädten.



Die **Edgar Borrmann GmbH & Co. KG** vertreibt mit ihrem erfolgreichen Produktionsverbindungshandel ein breites Sortiment für das Fachhandwerk und die Industrie. Rund 25.000 Artikel sind am Standort im hessischen Fernwald bevorratet.

In Erwartung weiteren Wachstums beauftragte Borrmann viaLog mit

- » der Erstellung eines zukunftsfähigen Logistik-Konzeptes
- » der anschließenden Detailplanung, Ausschreibung und Realisierung. Besondere Schwerpunkte: Einführung eines modernen WMS sowie eines AutoStore-Systems zur Kapazitäts- und Effektivitätssteigerung im Bereich der Kleinteilelogistik.



Die **Assmann Electronic GmbH**, mit Firmensitz im nordrhein-westfälischen Lüdenscheid, wurde 1969 gegründet und ist heute ein international operierender Lösungsanbieter für hochwertige Server-, Netzwerk- und Peripherie-Infrastruktur-Produkte. Die Assmann Group agiert weltweit mit 13 Niederlassungen in Europa und Asien.

Aufgrund des anhaltenden Wachstums sah sich Assmann Electronic an seinem Lagerstandort in Lüdenscheid mit neuen logistischen Herausforderungen konfrontiert.

Das Unternehmen beauftragte viaLog mit

- » der Erarbeitung von Optimierungsmaßnahmen zur Verbesserung der logistischen Abwicklung.

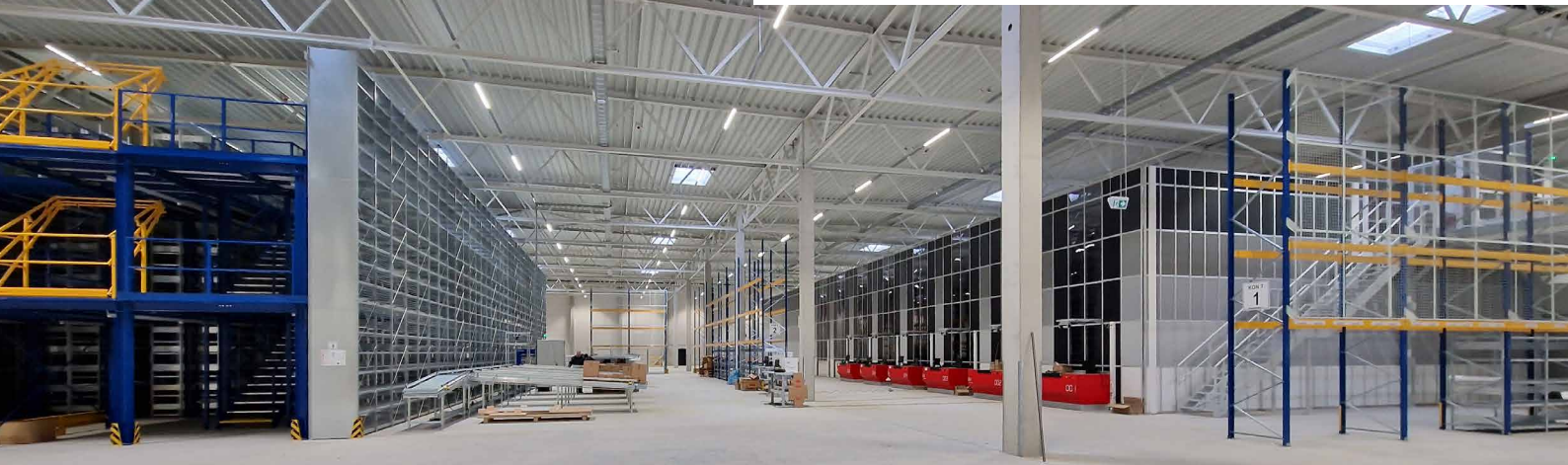


Haben auch Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit viaLog?

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Kennenlern-Termin in Ihrem Hause oder per Webkonferenz!

☎ 05247/9364-0 • ✉ info@vialog-logistik.com

🌐 www.vialog-logistik.com



Neubau mit AutoStore und LVS Motorteile-Händler Schmettau & Fuchs baut Kapazitäten aus

Um den ambitionierten Wachstumszielen gerecht zu werden, erneuert und optimiert der Großhändler für Motoren- und Fahrzeugteile seine Logistik. Realisiert wird mit Unterstützung von viaLog ein teilautomatisiertes Logistik-Zentrum auf der grünen Wiese.

Über die Jahre kontinuierlich gewachsen, hatte die Logistik der „Motornerds“, wie sich das Team von Schmettau & Fuchs selbst nennt, bei rund 35.000 vorrätigen Zentral-lagerartikeln ihre Grenzen erreicht. Die Lagerkapazitäten waren ausgereizt, zu viele Artikel standen aus Mangel an Alternativen im Blocklager, zu viele manuelle Prozesse beeinträchtigten die Produktivität.

Angestrebt: Null-Fehler-Abwicklung

Vor dem Hintergrund des Ziels von fast 30% Kapazitäts- und dynamischem Wachstum bis 2025 war eine umfangreiche Modernisierung der Logistik der nächste folgerichtige Schritt. Kai Baumgarten, Geschäftsführer von Schmettau & Fuchs: „Für uns hat die Kundenzufriedenheit immer oberste Priorität. Das bedeutet insbesondere die strikte Einhaltung von Lieferterminen und das Anstreben einer Null-Fehler-Abwicklung. Um das zukünftig erreichen zu können, haben wir die Planer von viaLog mit ins Boot geholt.“



Bild: Schmettau & Fuchs

Kai Baumgarten
Geschäftsführer von
Schmettau & Fuchs

viaLog wurde beauftragt, die Konzeptplanung für einen rund 8.000 qm großen Neubau auf der grünen Wiese zu übernehmen, der das bisher genutzte Logistikzentrum

am Standort im niedersächsischen Achim bei Bremen ablöst. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Planungsphase unterstützte das Berater-Team Schmettau & Fuchs bei der Detailplanung, Ausschreibung und Vergabe der Lagertechnik und Software. Derzeit koordiniert viaLog als externes Projektmanagement die verschiedenen Gewerke während der Realisierung und Inbetriebnahme, bis hin zum Go-live.

50% der Positionen im AutoStore

Das Herzstück der neuen Logistik-Abwicklung bildet ein AutoStore, aus dem zukünftig rund 50% der Positionen kommissioniert werden. Ausgelegt ist das System für 29.000 Behälter. In einem ersten Schritt werden 24.000 Behälter in das Grid eingebracht. Benötigt Schmettau & Fuchs mehr Kapazität, kann in folgenden Erweiterungsschritten einfach und dynamisch skaliert werden.

Nicht-behälterfähige Artikel, wie schwere oder sperrige Motorteile, werden weiterhin manuell in bedarfsgerechten Lagerformen wie Palettenregalen, Bodenlager und Fachbodenregalen gelagert und kommissioniert.

Vor der Packerei werden Positionen aus allen Kommissionierbereichen – AutoStore, Fachboden, Palettenlager – konsolidiert und an den Arbeitsplätzen zusammen verpackt. Fertig verpackte Paketsendungen zieht ein autark agierender Versandsorter per Fotoerkennung automatisch ab und verteilt sie auf die verschiedenen Ziele für die Paketdienste.

LVS minimiert Fehlerquote

Die zweite wesentliche Säule der neuen Logistik bildet das neu eingeführte Lagerverwaltungssystem (LVS) in Ergänzung zur bisher genutzten ERP-Software. Konkret liegt der Fokus insbesondere auf folgenden Verbesserungen:

- Chaotische statt Festplatzlagerung für eine effizientere Lagerplatz-Belegung
- Optimierte Lagerplatzsuche
- Zusammenführung/Konsolidierung von Aufträgen aus unterschiedlichen Lagerbereichen durch das LVS anstelle von manueller Kommissionierung und aufwändiger Sortierung am Packplatz
- Auftragssteuerung und Priorisierung durch das LVS anstelle von subjektiven Entscheidungen des einzelnen Mitarbeiters
- Multi-Order-Kommissionierung statt 1-Person-1-Auftrag-Kommissionierung
- Permanente Inventur anstelle von aufwändiger Stichtagsinventur

Im Ergebnis ist zu erwarten, dass durch die Teil-Automatisierung der Logistikabwicklung und die softwaregestützte Standardisierung aller Kernprozesse die Produktivität und Prozess-Sicherheit wesentlich erhöht werden kann. Gleichzeitig erfährt der individuelle Mitarbeiter eine Entlastung und die Fehleranfälligkeit durch manuelle Arbeitsschritte wird minimiert. Als Zielgröße plant das Team von Schmettau & Fuchs mit durchschnittlich 2.800 Positionen pro Tag hochgerechnet für den Planhorizont 2025.

Externes Projektmanagement als Vorteil

Die Zusammenarbeit mit einem externen Berater sieht S&F-Geschäftsführer Kai Baumgarten bei dem Projekt als großen Vorteil: „Uns ist eine pragmatische, wirtschaftlich effiziente Herangehensweise sehr wichtig. Durch die Zusammenarbeit mit viaLog konnten die Ausschreibungs- und Vergabeprozesse sehr strukturiert gestaltet und gute Verhandlungsergebnisse erzielt werden. Und auch während der heißen Phasen der Realisierung – in denen das Tagesgeschäft ja trotzdem weiterlaufen muss –



hilft uns die Unterstützung durch ein erfahrenes externes Projektmanagement dabei, die Umsetzung möglichst terminkonform und reibungsarm zu gestalten.“

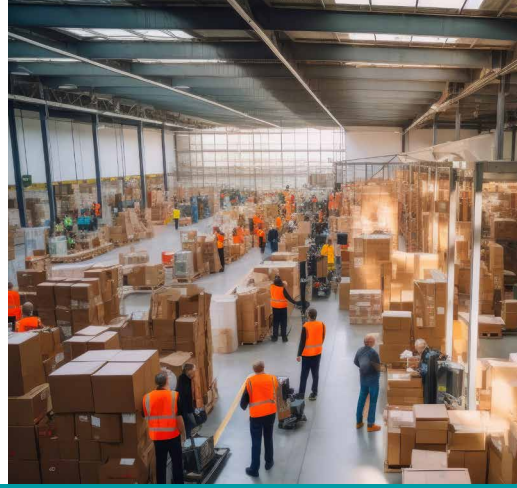
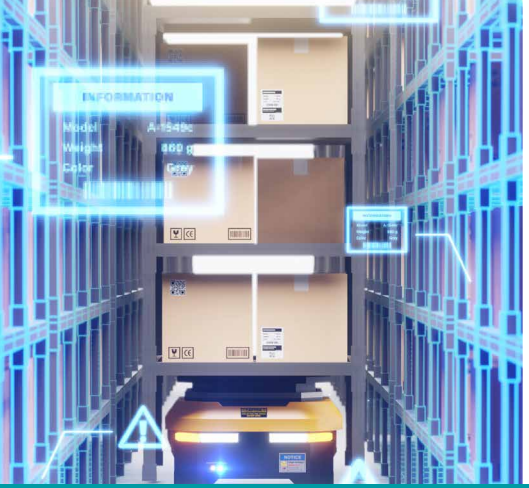
Derzeit laufen die Inbetriebnahme und der Probetrieb, der planmäßige Go-live der neuen Logistik-Abwicklung ist für Q1 2024 vorgesehen.

Über Schmettau & Fuchs

Als überregional bekannter Großhändler für Motoren- und Fahrzeugteile bietet Schmettau & Fuchs neben einem umfangreichen Sortiment für alle PKW- und NKW-Anwendungen auch Produkte in Erstausrüsterqualität für Landmaschinen, Baumaschinen, Marine- und Industriebmotoren sowie Biogasanlagen.

Gegründet im Jahr 1929, beliefert das Unternehmen von seinem Standort im niedersächsischen Achim bei Bremen aus gewerbliche Kunden. Mehr als eine Million Teile sind ständig über den Online-Shop verfügbar. Schmettau & Fuchs gibt Kunden, die bis 18 Uhr bestellen, ein Lieferversprechen für den Folgetag.





Optimierung oder Outsourcing: Zukunftsstrategien für kosten- und personaleffiziente Logistikabwicklungen

Die Auswirkungen des Fachkräftemangels und der steigenden Kosten sind derzeit in vielen Logistikabwicklungen spürbar. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, können unterschiedliche Maßnahmen ergriffen werden. Entscheidet sich ein Unternehmen dazu, langfristig in die eigene Logistik zu investieren, steht meist eine Prozessoptimierung im Raum. Bei generellen Überlegungen, ob der Betrieb einer Eigenlogistik zukunftsfähig ist, ist eine Make-or-Buy-Analyse sinnvoll.

Prozessoptimierung: Wettbewerbsvorteile sichern, Kosten langfristig reduzieren

Für viele Unternehmen sprechen nicht allein wirtschaftliche Aspekte für den Betrieb einer Eigenlogistik. Da Kundenservice, insbesondere auch im Bereich der Distributionslogistik, einen erheblichen Wettbewerbsvorteil darstellt, kann es vorteilhaft sein, die Wirtschaftlichkeit und die Entwicklung der Logistik in eigener Hand zu behalten. Dafür ist eine passgenaue und effiziente Abwicklung mit einer schnellen Reaktionsfähigkeit auf sich ändernde Anforderungen notwendig. Die Grundlage dafür kann eine Lager- und Prozessoptimierung bieten. Dabei werden Prozesse an die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens sowie die Ansprüche der Kunden angepasst. Das spart langfristig Personal und Kosten. Die notwendigen Investitionen und Maßnahmen hängen dabei von der individuellen Ausgangssituation des Unternehmens ab.

(Teil-)Automatisierung von manuellen Abwicklungen

Beruhet die Abwicklung stark auf manuellen Abläufen und ist sehr personalintensiv, lassen sich häufig viele Einzelmaßnahmen zur Optimierung finden. Neben der Optimierung von Flächen, Organisation und Materialfluss ist dabei die Überlegung naheliegend, ob eine Digitalisierung und/oder Automatisierung der Lagerlogistik infrage kommt. Durch automatische Lagersysteme können stark repetitive oder personalintensive Prozesse ersetzt werden. Dadurch werden Prozesse beschleunigt und Arbeitskräfte entlastet. Auch

wenn eine Automatisierung den Mitarbeiterinsatz nicht auf null reduziert, bietet sie doch die Möglichkeit, deutlich weniger Personal zu binden.

In finanzieller Hinsicht spricht vor allem die Steigerung der Produktivität, aber auch die bessere Ausnutzung knapper Logistikflächen durch kompakte Lagersysteme für eine Automatisierung. Die Möglichkeiten, die Technik entsprechend der Unternehmensentwicklung zu skalieren und – bei umsichtiger Ausschreibung – zu einem wirtschaftlich vernünftigen Preis einzukaufen, sind dabei schlagkräftige Argumente.

Automatisierte Abwicklungen: Ein Blick ins Detail

Verfügt das Lager bereits über einen hohen Automatisierungsgrad, ist das Potential eher im Detail versteckt. Im Rahmen einer Prozessoptimierung wird dabei beispielsweise geprüft, ob die Anlagen die veranschlagte Soll-Leistung erfüllen und ob die Automatisierungen passgenau in die Prozesse eingebunden sind oder Schnittstellenprobleme existieren. Außerdem wird untersucht ob IT-seitige oder organisatorische Änderungen möglich sind, um die Leistung zu steigern.

Investieren, um langfristig Kosten zu sparen

In beiden Szenarien kann zudem die Zusammenlegung von Standorten und Funktionen geprüft werden. Durch diese Maßnahmen können sowohl in manuellen als auch in bereits automatisierten Logistikabwicklungen individuelle Optima erzielt werden, die zukünftig zu geringeren Kosten und einem geringeren Personalbedarf führen. Die Voraussetzung

dafür sind jedoch langfristige Investitionen. Weiterhin verbleiben die Herausforderungen, ausreichend und genügend qualifiziertes Personal zu finden und die Verantwortung und das Risiko für die eigene Abwicklung zu tragen.

Kostenfreies Webinar „Lager- und Prozessoptimierung“ am 18. April 2024.

Anmeldung: <https://vialog-logistik.com/logistik-webinare/>



Outsourcing: Variabilisierung von Fixkosten und Fokussierung auf Kernkompetenzen

Zu den Hauptargumenten für ein Outsourcing der Logistik gehört, dass Fixkosten wie Personal, Fuhrpark und Gebäude ein Stück weit zu variablen Kosten werden. Verträge sind häufig so gehalten, dass nach Stellplätzen, Ein- und Auslagerungen und/oder ggf. weiteren anfallenden Leistungen abgerechnet wird. Dementsprechend müssen Auftraggeber bei Auftragseinbrüchen anteilig weniger bezahlen und Abwicklungsrisiken werden an den Dienstleister übertragen.

Auch der Fachkräftemangel ist ein wesentlicher Grund dafür, ein Outsourcing in Betracht zu ziehen, da die Aufwände für Recruiting und Personalmanagement stetig zunehmen, Gehälter steigen und es immer schwieriger wird, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Nach einem Outsourcing stehen für die Kernbereiche des Unternehmens, wie beispielsweise die Produktion, wieder zusätzliche Ressourcen wie Personal oder häufig auch Flächen zur Verfügung.

Outsourcing nicht immer wirtschaftlich vorteilhafter

Bei all den positiven Aspekten ist es wichtig, sich bewusst zu machen, dass ein Outsourcing nicht notwendigerweise wirtschaftlich vorteilhafter als der Betrieb einer Eigenlogistik ist. Es handelt sich dabei häufig um Standardabwicklungen mit manuellen Lagerprozessen, die im Vergleich zu optimierten Abwicklungen eine schlechtere Produktivität und einen

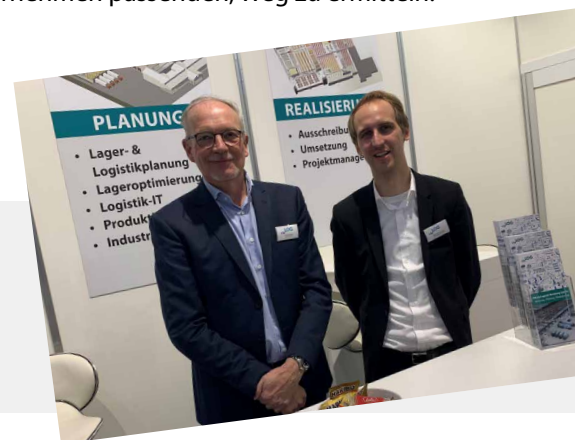
vergleichsweise hohen Personalbedarf vorweisen können. Auch die Dienstleister sind von den allgemein steigenden Kosten und dem Fachkräftemangel betroffen. Diese geben sie in Teilen oder gänzlich an den Auftraggeber weiter, um selbst profitabel arbeiten zu können. Zudem verlieren Unternehmen durch über Jahre hinweg bindende Dienstleistungsverträge an Flexibilität.

Die richtige Strategie für die eigene Logistik finden

Die aktuellen Entwicklungen auf dem Arbeits-, Finanz- und Immobilienmarkt bieten derzeit gute Gründe für ein Outsourcing von Logistikleistungen. Gleichzeitig ermöglichen die zahlreichen technischen Lösungen zur Automatisierung der Lagerlogistik eine ressourcenschonende Eigenabwicklung. Beide Szenarien haben ihre individuellen Vor- und Nachteile – welche Entscheidung die richtige ist, hängt zu einem großen Teil von der Strategie und der individuellen Ausgangslage des Unternehmens ab.

Make-or-Buy-Analyse als Grundlage für Entscheidungen

Bei allen Outsourcing-Überlegungen steht die Frage im Raum, ob grundsätzlich in die Zukunft der eigenen Logistik investiert werden soll oder nicht. Dabei kann eine Make-or-Buy-Analyse wertvolle Erkenntnisse liefern. Im Rahmen der Analyse sollten mögliche Outsourcing-Bereiche und Standorte definiert werden, die verschiedenen Dienstleister-Szenarien diskutiert und Lastenhefte erstellt werden. Anschließend kann ein kompetenter Bieterkreis ermittelt und eine Ausschreibung mit einem belastbaren Lastenheft durchgeführt werden. Die Angebotsauswertung einer solchen Ausschreibung im Vergleich zu einem Konzept für eine optimierte Eigenlogistik bietet die Grundlage dafür, einen fundierten quantitativen und qualitativen Vergleich von Eigen- und Fremdlogistik zu erstellen und den, für das jeweilige Unternehmen passenden, Weg zu ermitteln.



LogiMAT 2024

Treffen Sie unsere Berater in Stuttgart

Hier finden Sie uns: Halle 1 | Stand D41

19. – 21. März 2024, Messe Stuttgart

Nutzen Sie die Chance und treffen Sie viaLog auf der LogiMAT 2024, Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement. Wenn Sie einen Gesprächstermin mit uns auf der LogiMAT vereinbaren möchten, kontaktieren Sie uns unter +49 5247 9364-0 oder über unsere Website: <https://vialog-logistik.com/logimat-2024/>

Unsere Kunden

